

～大都市圏バイヤー個別商談会事業～
【地域プロダクトrev up商談会】

アンカー・シップ・パートナーズ×郵船クルーズ
「ASUKA CRUISE オンラインショップ」
出店事業者商談会

岐阜県および株式会社十六銀行は、2023年12月5日(火)に、アンカー・シップ・パートナーズ株式会社（本社：東京都）および郵船クルーズ株式会社（本社：神奈川県）（以下、2社まとめて「郵船クルーズ等」と「ASUKA CRUISE オンラインショップ」出店事業者商談会を開催いたします。

本商談会は、一般的に行われているビジネスフェアのような展示ブースを設ける形ではなく、十六銀行本店ビルにて、大都市圏で事業展開する郵船クルーズ等に対して、自社の商品等を直接アピールいただける「個別商談会」として実施いたします。

開催日時：2023年12月5日（火）

※1社ごとに時間割を設定しますので、開始時刻は個別にご連絡いたします

開催場所：十六銀行本店ビル

●バイヤーニーズ

【募集企業】

- ・岐阜県ならではの産品を持ち、それらを当社が運営するECサイトにて販売する事を希望する企業
- ・特に募集する産品のカテゴリーは以下のとおり。但し、岐阜県ならではのストーリーを有するものであれば下記のカテゴリー以外でも可。また、ECサイトへの掲載にあわせてクルーズ船客室にも産品の見本を配置させていただく想定（下記【参加条件】2ポツ目もご参照）。
- ① 和・洋菓子
- ② 飲料（ソフトドリンク、アルコール不問）、ティーバッグ/インスタントコーヒー等
- ③ アート作品、伝統工芸品（額装して壁に飾れるもの、置物）
- ・消費者の知的好奇心をくすぐるようなストーリーを持つ産品であれば尚良し
→例）江戸時代には参勤交代等で東国へ多く運ばれ、岐阜県の名産品となったもの等
- ・但し、客室に設置できるものであれば、上記カテゴリーに限らず提案可能
→例）洗面回りのアメニティ類、ハンガー、ルームフレグランス等

【参加条件】

- ・岐阜県内の企業に限ります。
- ・ECサイトでの販売に際し、クルーズ客船“飛鳥Ⅲ”船上でのPR機会を提供いたしますので、各企業さまには当該PR活動（＝船上への無償産品納品）に賛同のうえ参加いただく事を必須とします。（＝ECサイトに掲載いただく品と同様の産品を船上へ無償で提供いただくことを想定）

バイヤーについて

【アンカー・シップ・パートナーズ株式会社】

アンカー・シップ・パートナーズ(株)は船舶投資ファンドの運営企業です。

2019年に郵船クルーズ株式会社に資本参加し、現在、郵船クルーズ株式会社と二人三脚で飛鳥クルーズに関する新たな施策を企画・推進しております。

【郵船クルーズ株式会社】

郵船クルーズ株式会社は、日本船籍最大のクルーズ客船“飛鳥Ⅱ”を運航する企業です。

1991年より初代“飛鳥”の運航を開始。2006年に“飛鳥Ⅱ”を就航させ現在に至ります。飛鳥クルーズは、初代“飛鳥”から通算して30回連続で「クルーズシップ・オブ・ザ・イヤー」に選ばれ続けている、まさに日本を代表するクルーズ客船です。

開催までの流れ

1

エントリー

事前エントリーシート
をご提出ください。

申込期限：11月6日
(月)

2

書類選考

エントリーシートに基
づき、バイヤー企業が
選考し商談会参加事業
者を決定します。

3

通知

商談の可否および当日
のスケジュールは、1
1月27日(月)まで
にエントリーシート記
載のメールアドレス宛
にご連絡します。

4

商談会

12月5日(火)

- 商談会へのご参加には事前のエントリーが必要です。
- 当行と直接お取引がない事業者さまもお申込み可能です。
- お申込みは、当行お取引店または商工会議所、商工会へエントリーシートをご提出ください。
- 個別商談会形式につき、ブース等のご準備は不要です。
- サンプルの持ち込み可能です。必要な場合はご相談ください。
- 参加企業の希望分野と合致しない場合、事前にお断りすることがございます。
- 本件に関するバイヤー企業への直接のご連絡はご遠慮ください。

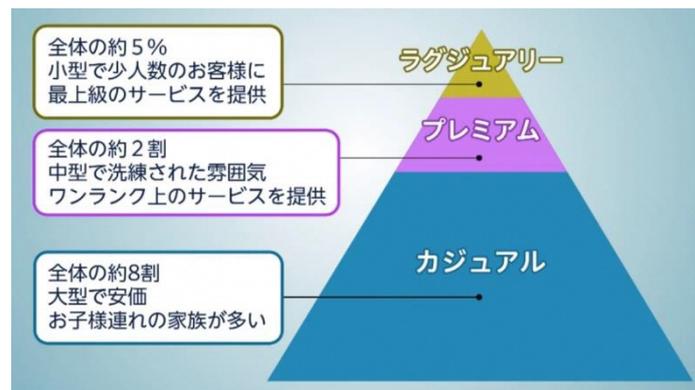
【ご連絡・ご照会先】 十六銀行 地域創生部 地域創生グループ

担当：三宅(080-7246-4370)

清水(080-7557-7156)

【飛鳥クルーズについて】

- 飛鳥クルーズは、日本郵船株式会社のグループ会社・郵船クルーズ株式会社が1991年より運航している日本船籍最大のクルーズ客船です。1991年に運航開始した初代“飛鳥”は、2006年に更に大型の二代目“飛鳥Ⅱ”にバトンタッチし、日本国内および世界各地をクルーズしています。
- 世界には約350隻以上の客船が存在し、大きく下図3ランクに分けられると言われております。飛鳥クルーズは、ラグジュアリークラスに位置し、初代“飛鳥”から通算して30回連続で「クルーズシップ・オブ・ザ・イヤー（雑誌「CRUISE」読者投票）」に選ばれ続けている、まさに**日本を代表するクルーズ客船**です。



- 足元、乗船客の特徴としては、時間にも資金にも比較的ゆとりのある60歳以上のシニア世代が多く、サービス水準の高さからリピーターが多いことも特徴として挙げられます。また、現在は乗船客の99%が日本人富裕層となっております。

【新造客船“飛鳥Ⅲ”における地域活性化プロジェクト“ASUKA×47”について】

- **2025年、新造客船“飛鳥Ⅲ”が就航する予定**で、大きな注目が集まっております。
- “飛鳥Ⅲ”就航にあたり、飛鳥クルーズは、“飛鳥Ⅲ”を利用した**地域活性化プロジェクト“ASUKA×47”**を企画しております。
- “ASUKA×47”を一言で表しますと、「**各都道府県をモチーフとした客室を計47部屋しつらえる**」プロジェクトです。クルーズ船の客室を利用して各都道府県の魅力を発信するとともに、当該客室で利用される産品は飛鳥クルーズECサイトでも販売をすることで地域活性化に貢献したいと考えております。また、各都道府県の魅力が詰まった客室を47揃える事で、“飛鳥Ⅲ”は日本文化の素晴らしさを伝える場となることを目指しております。
- かかるプロジェクトの一環で、**岐阜県をモチーフにした部屋に設置するアイテムを募集**しており、今般商談会を設定させていただくものです。

【本PJにご参加いただくメリット】

- 採用された产品につきましては、飛鳥クルーズECサイトでの販売に加え、(もしお持ちであれば)各事業者様の既存ECサイトへの誘客に繋がるようなPRのお手伝いもさせていただきます。また、飛鳥クルーズにて採用された証となる「認定マーク」や「証明書」もご提供させていただきます。

※イメージ図



【ご提案いただきたい产品について】

- 飛鳥クルーズは“本物との出会いと感動を伝える”ことをコンセプトに、飛鳥クルーズでしか得られない“最幸の時間”を創出し、クルーズ文化の発展とともに、日本の良さを伝えることを目指しております。飛鳥クルーズは所謂高額旅行商品ですが、募集する产品については決して**高価なものに限りません**。
- 「江戸時代から●として利用されていた▲▲」や、「この地域の●な気候が生み出す▲▲」「●という歴史を経て新たにチャレンジして生まれた▲▲」「●イベントで利用された▲▲」等、**消費者の知的好奇心をくすぐるようなストーリーを持つ产品を特に募集**しております。
- 岐阜県には、白川郷や飛騨高山等、有名な観光スポットが多々あり非常に魅力の多い県だと感じておりますが、その中でも弊社としては「人口重心点が岐阜県にある」という事実が独特で興味を持っております。地理的に、かつてより東国と西国のほぼ中間に位置していたことから、それによって育った产品や、東西の中間だったからこそ発生した壬申の乱や関ヶ原の戦いに紐づくストーリーを持つ产品等があれば、是非ご提案をお願いしたく存じます。
- 特に募集するproductのカテゴリーについては、チラシ本紙の通り、以下の通りです。
 - ① 和・洋菓子
 - ② 飲料 (ソフトドリンク、アルコール不問)、ティーバッグ/インスタントコーヒー等
 - ③ アート作品、伝統工芸品 (額装して壁に飾れるもの、置物)
- 但し、客室に設置出来るものであれば上記カテゴリーに限りませんので、是非幅広くご提案をいただけますと幸いです (例: 洗面回りのアメニティ類やハンガー、ルームフレグランス、ルームサービスで利用可能な食材、観光客誘致を目的としたクーポン配布等)。

以上